

Разгосударствление и приватизация

Типичные случаи: продажа DTELS

- Специфические цели: главным образом достигнуты
- Подразумевающиеся цели:
 - справедливый процесс
 - конкурентоспособный процесс
 - цена в пределах оценочного уровня
- Уроки на будущее

Типичные случаи: продажа DTELS

- "главным образом" - возможно, не лучший вариант
- уроки
 - ☞ перемещение головного офиса
 - ☞ перевод сумм пенсий
 - ☞ составление реестра
 - ☞ выбор наиболее предпочтительного предложения
 - ☞ проведение переговоров

С.Л. ЗВЕРОВИЧ, Л.И. КРАВЧЕНКО

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ДОХОДА В ТОРГОВЛЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Основным источником формирования доходов розничных торговых предприятий являются реализованные торговые надбавки (валовой доход). За счет валового дохода взимаются по установленным ставкам налог на добавленную стоимость, акцизы и некоторые другие обязательные платежи. Следовательно, для определения валового дохода от реализации товаров, остающегося в распоряжении торгового предприятия, следует из общей его суммы вычесть налог на добавленную стоимость и другие обязательные платежи. Анализ валового дохода проводят как по его сумме, так и по уровню (в процентах к обороту). В частности, определяют степень выполнения плана по реализованным торговым надбавкам, изучают их динамику, влияние факторов на сумму и уровень валового дохода. Сумма валового дохода находится в пропорциональной зависимости от изменения объема розничного товарооборота и уровня реализованных торговых надбавок. Их влияние на валовой доход обычно измеряют приемом абсолютных разниц. Так, отклонение от плана или в динамике по товарообороту умножают на базисный уровень валового дохода (плановый или фактический за прошлый период), делят на 100, а отклонение от плана или от данных прошлого периода по среднему уровню реализованных торговых надбавок умножают на фактический товарооборот отчетного периода и делят на 100. Большое влияние на валовой доход оказывает изменение розничных (продажных) цен на товары. При повышении цен соответственно растет сумма торговых надбавок, и наоборот. Для измерения влияния этого фактора на валовой доход необходимо прирост объема товарооборота за счет повышения розничных цен на товары умножить на базисный уровень реализованных торговых надбавок

(плановый или фактический за прошлый период) и разделить на 100.

Проведем анализ валового дохода розничного торгового предприятия, составив таблицу !.

План по сумме валового дохода перевыполнен на 1932 млн. р., или на 2,0%. По сравнению с прошлым годом сумма реализованных торговых надбавок возросла на 20688 млн. р. (на 26,1%). На перевыполнение плана по валовому доходу положительно повлияли рост розничного товарооборота и повышение уровня реализованных торговых надбавок. В динамике на сумму валового дохода положительно повлияло увеличение объема товарооборота и отрицательно - снижение уровня реализованных торговых надбавок (в % к обороту). Для изучения влияния факторов на сумму валового дохода составляют следующие расчеты (табл. 2).

В связи с перевыполнением плана товарооборота на 0,8% сумма валового дохода возросла на 784 млн. р.; повышение среднего уровня реализованных торговых надбавок на 0,268% к обороту способствовало увеличению валового дохода на 1148 млн. р. Рост товарооборота в динамике на 91,1 млрд. р. (на 27,0%) увеличил валовой доход на 21390 млн. р. Если бы не было повышения розничных цен на товары, то реализованные торговые надбавки за счет этого фактора возросли бы только на 634 млн. р. (21390-20756). Снижение среднего уровня валового дохода на 0,164% к обороту привело к уменьшению реализованных торговых надбавок на 702 млн. р.

Сумма валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, находится в прямой зависимости от изменения общей суммы реализованных торговых надбавок и в обратной - от изменения суммы налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового

дохода. Их влияние на сумму валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, определяется прямым счетом. План по сумме валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, перевыполнен на 1715 млн. р. (на 2,0%) и в динамике он возрос на 17944 млн. р. (на 26,2%). На его размер положительно повлиял рост общей суммы реализованных торговых надбавок (на 1932 млн. р.) и отрицательно - увеличение суммы налогов, взимаемых за счет валового дохода (на 217 млн. р.). Аналогичная закономерность наблюдается и по изменению реализованных торговых надбавок, остающихся в распоряжении предприятия, в динамике. Для изучения влияния на валовой доход, остающийся в распоряжении торгового предприятия, изменения объема розничного товарооборота и среднего уровня реализованных торговых надбавок составляют следующие расчеты (табл. 3).

Далее изучают влияние факторов на средний уровень валового дохода. Он может изменяться в связи с изменением состава и структуры розничного товарооборота, размеров торговых надбавок на отдельные товары, звенности товародвижения, условий реализации товаров, наличия товарных потерь, уценки и прочего расхода товаров.

Реализация продовольственных товаров в порядке мелкого опта дошкольным учреждениям, больницам, школам, пионерским лагерям обычно производится с предоставлением покупателям в определенном размере скидки. Магазины могут также предоставлять покупателям скидки с розничной цены товаров для стимулирования их реализации. За отчетный год торговое предприятие при продаже товаров на льготных условиях предоставило покупателям скидки в размере 2836 млн. р., что составляет 0,662% к обороту (2836 : 428,4 x 100 : 1000).

Значительное влияние на валовой доход оказывает изменение структуры розничного товарооборота. Увеличение в товарообороте доли товаров с более высокими размерами торговых надбавок ведет к повышению среднего уровня валового дохода. и наоборот. Влияние изменения структуры товарооборота на уровень валового дохода определяют способом процентных чисел с применением приема абсолютных разниц. При этом составляют специальные расчеты (табл. 4).

Изменение структуры розничного товарооборота привело к уменьшению валового дохода торгового предприятия на 0,24% к обороту, что составляет 103 млн. р. [428,4 x (-0,024) x 100 : 1000].

При покупке товаров через оптовое предприятие и других посредников магазины отдают им

часть торговой надбавки. Влияние изменения звенности товародвижения на валовой доход торгового предприятия изучают по данным договоров поставки товаров, счетам-фактурам, другим расчетным и товарным документам, данным учета поступления товаров, торговых и оптовых надбавок. Розничное торговое предприятие за отчетный год уплатило оптовым посредникам при закупке товара 7942 млн. р.

Розничные торговые предприятия на уменьшение валового дохода списывают потери, возникшие в связи с возвратом поставщикам на переработку прокисшего молока, черствого хлеба и т.п., частично (в размере торговой надбавки) - нормируемые товарные потери, бой, лом и уценку товаров, принятые за счет торгового предприятия. Недобор реализованных торговых надбавок за счет указанных выше списаний определяется по данным счетов "Реализация продукции (работ и услуг)" и "Торговая наценка (надбавка)". От сверхпланового списания товарных потерь, уценки и порчи товаров анализируемое предприятие недополучило валового дохода 1292 млн. р.

Для обобщения данных анализа влияния факторов на валовой доход розничного торгового предприятия составляют таблицу 5.

Если бы не было отрицательного влияния ряда факторов на валовой доход, то он мог бы возрасти на 12173 млн. р., что составляет 2,842% к обороту.

Для изучения динамики валового дохода розничного торгового предприятия за последние три года составляется таблица 6.

Анализ валового дохода проводится также по месяцам, кварталам и полугодиям. Результаты анализа оформляются путем составления специальных таблиц (табл. 7 и 8).

План по валовому доходу выполнен во всех кварталах, кроме второго (на 575 млн. р.). Потери в валовом доходе составили : в связи с невыполнением плана розничного товарооборота во втором квартале - на 366 млн. р. и снижением уровней валового дохода во втором и третьем кварталах - на 387 млн. р. (209+178). В динамике сумма валового дохода во всех кварталах значительно возросла в основном благодаря увеличению объема товарооборота. Если бы не было снижения уровня валового дохода в третьем и четвертом кварталах, то сумма реализованных торговых надбавок возросла бы на 1222 млн. р. (769+653). При последующем анализе необходимо установить причины относительного снижения валового дохода и разработать меры по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Аналогичные таблицы составляются при анализе равномерности развития

валового дохода, остающегося в распоряжении розничного торгового предприятия.

Анализ валового дохода должен проводиться по каждому торговому предприятию, а внутри их - в разрезе структурных подразделений. Результаты такого анализа оформляются примерно такими же таблицами (см. табл. 7 и 8). Особое внимание уделяется анализу валового дохода предприятий, не выполнивших план и снизивших темпы роста реализованных торговых надбавок в динамике. Выясняют причины выявленных недостатков в финансово-хозяйственной деятельности и разрабатывают меры по росту валового дохода. Детально изучают валовой доход предприятий, обеспечивших высокие темпы его роста.

Это обычно является результатом эффективной их работы, более полным использованием имеющихся резервов роста доходов.

Особое внимание уделяется выявлению, изучению и мобилизации возможностей и резервов увеличения валового дохода за счет роста объема товарооборота, улучшения его структуры, совершенствования звенности товародвижения, сокращения и предупреждения товарных потерь, уценки и порчи товаров и т.п. Выявленные возможности и резервы роста валового дохода должны быть обоснованы экономическими и техническими расчетами, данными глубокого факторного анализа реализованных торговых надбавок.

ТАБЛИЦА 1

ИНФОРМАЦИЯ О ВЫПОЛНЕНИИ ПЛАНА ПО ВАЛОВОМУ ДОХОДУ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Показатели	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Розничный товарооборот, млрд. р.: в действующих ценах	337,3	425,0	428,4	100,8	+3,4	+91,1	127,0
в сопоставимых ценах	337,3	x	340,0	-	-	+2,7	100,8
Общая сумма валового дохода, млн. р.	79198	97954	99886	102,0	+1932	+20688	126,1
Средний уровень валового дохода в % к товарообороту в действующих ценах	23,480	23,048	23,316	101,2	+0,268	-0,164	99,3
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, млн. р.	10716	13243	13460	101,6	+217	+2744	125,6
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода, в % к товарообороту в действующих ценах	3,177	3,116	3,142	100,8	+0,026	-0,035	98,9
Сумма валового дохода, остающаяся в распоряжении предприятия, млн. р.	68482	84711	86426	102,0	+1715	+17944	126,2
Уровень валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, в % к товарообороту в действующих ценах	20,303	19,932	20,174	101,2	+0,242	-0,129	99,4

ТАБЛИЦА 2

**АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СУММУ ВАЛОВОГО ДОХОДА
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Факторы	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	расчет	сумма, млн. р.	расчет	сумма, млн. р.
Изменение объема товарооборота в действующих ценах	$+3,4 \times 23,048 : 100 \times 1000$	+784	$+91,1 \times 23,480 : 100 \times 1000$	+21390
В том числе за счет роста розничных цен на товары	-	-	$(428,4 - 340,0) \times 23,480 : 100 \times 1000$	+20756
Изменение среднего уровня валового дохода в % к обороту	$428,4 \times (+0,268) : 100 \times 1000$	+1148	$428,4 \times (-0,164) : 100 \times 1000$	-702
Всего	x	+1932	x	+20688

ТАБЛИЦА 3

**АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СУММУ ВАЛОВОГО ДОХОДА,
ОСТАЮЩЕГОСЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Факторы	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	расчет	сумма, млн. р.	расчет	сумма, млн. р.
Изменение объема товарооборота в действующих ценах	$+3,4 \times 19,932 : 100 \times 1000$	+678	$+91,1 \times 20,303 : 100 \times 1000$	+18496
В том числе за счет изменения розничных цен на товары	-	-	$(428,4 - 340,0) \times 20,303 : 100 \times 1000$	+17948
Изменение уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, в % к обороту	$428,4 \times (+0,242) : 100 \times 1000$		$428,4 \times (-0,129) : 100 \times 1000$	-552
Всего	x	+1715	x	+17944

ТАБЛИЦА 4

**АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОГО
ТОВАРООБОРОТА НА ДИНАМИКУ ВАЛОВОГО ДОХОДА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Товарные группы и товары	Фактический удельный вес в розничном товарообороте, %			Фактические уровни валового дохода в % к обороту за прошлый год	Процентные числа (гр. 5 x гр.4)	Влияние изменения структуры товарооборота на средний уровень валового дохода в % к обороту (итог гр. 6:100)
	прош-лый год	отчет-ный год	измене-ния в дина-мике			
1	2	3	4	5	6	7
Ткани	5,0	4,8	-0,2	26,0	-5,20	x
Одежда и белье	15,2	15,4	+0,2	24,2	+4,84	x
Трикотаж	9,7	9,9	+0,2	24,1	+4,82	x
Чулочно-носочные						

Экономический анализ

изделия	3,2	3,1	-0,1	23,5	-2,35	x
Обувь	11,7	11,7	-	23,1	-	x
Парфюмерия	9,7	9,8	+0,1	23,9	+2,39	x
Галантерея	12,5	12,4	-0,1	23,2	-2,32	x
Ковры и ковровые изделия	2,2	2,4	+0,2	23,0	+4,60	x
Посуда	2,7	2,7	-	24,1	-	x
Электротовары	4,4	4,4	-	23,3	-	x
Канцтовары	7,3	7,7	+0,4	24,5	+9,80	x
Телерадиотовары	4,5	4,0	-0,5	26,0	-13,00	x
Игрушки	3,3	3,2	-0,1	25,8	-2,58	x
Прочие непродовольственные товары	3,8	3,5	-0,3	25,2	-7,56	x
Продовольственные товары	4,8	5,0	+0,2	20,7	+4,14	x
Всего	100	100	-	23,480	-2,42	-0,024

ТАБЛИЦА 5

ОБОБЩЕНИЕ ДАННЫХ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ВАЛОВОЙ ДОХОД ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД

Факторы	Влияние факторов на увеличение валового дохода		Влияние факторов на уменьшение валового дохода	
	на сумму, млн. р.	на уровень в % к обороту	на сумму, млн. р.	на уровень в % к обороту
Увеличение физического объема розничного товарооборота (количества реализованных товаров)	634	0,148	-	-
Рост объема товарооборота за счет повышения розничных цен на товары	20756	4,845	-	-
Предоставление покупателям скидки при продаже товаров на льготных условиях	-	-	2836	0,662
Закупка товаров через посредников (влияние звенности товародвижения)	-	-	7942	1,854
Списание за счет торговых надбавок товарных потерь, уценки и порчи товаров	-	-	1292	0,302
Изменение структуры розничного товарооборота	-	-	103	0,024
Всего	21390	4,993	12173	2,842

ТАБЛИЦА 6

ИНФОРМАЦИЯ О ДИНАМИКЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Показатели	Фактически за			Отклонение от отчетного года от		Отчетный год в % к		Прошлый год в % к предыдущему
	предыдущий год	прошлый год	отчетный год	предыдущего года	прошлого года	предыдущему году	прошлому году	
Розничный товарооборот, млрд. р.:								

в действующих ценах	250,4	337,3	428,4	+178,0	+91,1	171,1	127,0	134,7
в сопоставимых ценах	250,4	249,9	251,9	+1,5	+2,0	100,6	100,8	99,8
Общая сумма валового дохода от реализации товаров, млн. р.	59576	79198	99886	+40310	+20688	167,7	126,1	132,9
Средний уровень валового дохода в % к товарообороту в действующих ценах	23,792	23,480	23,316	-0,476	-0,164	98,0	99,3	98,7
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, млн. р.	7968	10716	13460	+5492	+2744	168,9	125,6	134,5
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода, в % к товарообороту в действующих ценах	3,182	3,177	3,142	-0,040	-0,035	98,7	98,9	99,8
Сумма валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, млн. р.	51608	68482	86426	+34818	+17944	167,5	126,2	132,7
Уровень валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, в % к товарообороту в действующих ценах	20,610	20,303	20,174	-0,436	-0,129	97,9	99,4	98,5

ТАБЛИЦА 7
ИНФОРМАЦИЯ О ВЫПОЛНЕНИИ ПЛАНА ПО ВАЛОВОМУ ДОХОДУ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПО КВАРТАЛАМ И ПОЛУГОДИЯМ ОТЧЕТНОГО ГОДА

Кварталы и полугодия отчетного года	Розничный товарооборот в действующих ценах, млрд. р.		отклонение от плана	Сумма валового дохода, млн. р.		% выполнения плана	Средний уровень валового дохода в % к обороту		отклонение от плана	Отклонение от плана по сумме валового дохода, млн. р.		
	план	фактически		план	фактически		план	фактически		всего	в том числе за счет изменения объема товарооборота (гр. 4 x гр. 8:100 x 1000)	уровня валового дохода (гр. 3xгр. 10:100x1000)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I квартал	95,2	95,5	+0,3	22019	22647	102,9	23,129	23,714	+0,585	+628	+69	+559
II квартал	98,6	97,0	-1,6	22529	21954	97,4	22,849	22,633	-0,216	-575	-366	-209
Итого за I полугодие	193,8	192,5	-1,3	44548	44601	100,1	22,987	23,169	+0,182	+53	-297	+350
III квартал	103,7	105,3	+1,6	24068	24261	100,8	23,209	23,040	-0,169	+193	+371	-178
Итого за 9 месяцев	297,5	297,8	+0,3	68616	68862	100,4	23,064	23,124	+0,060	+246	+69	+177
IV квартал	127,5	130,6	+3,1	29338	31024	105,7	23,010	23,755	+0,745	+1686	+713	+973
Итого за II полугодие	231,2	235,9	+4,7	58406	55285	103,5	23,099	23,436	+0,337	+1879	+1085	+794
Всего за год	425,0	428,4	+3,4	97954	99886	102,0	23,048	23,316	+0,268	+1932	+784	+1148

ТАБЛИЦА 8

ИНФОРМАЦИЯ О ДИНАМИКЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО КВАРТАЛАМ И ПОЛУГОДИЯМ ПРОШЛОГО И ОТЧЕТНОГО ГОДОВ

Кварталы и полугодия	Фактический розничный товароборот в действующих ценах, млрд.р.			Фактическая сумма валового дохода, млн.р.		Фактический средний уровень валового дохода в % к обороту				Отклонение в динамике по сумме валового дохода, млн. р.		
	прош- лый год	отчет- ный год	от прош- лого года	прош- лый год	отчет- ный год	в % к			откло- нение от прош- лого года	всего	в том числе за счет изменения	
						прош- лому году	прош- лый год	отчет- ный год			объема товарообо- рота (гр. 4хгр.8:100х 1000)	уровня валового дохода (гр.3хгр.10: 100х1000)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I квартал	74,3	95,5	+21,2	17479	22647	129,6	23,525	23,714	+0,189	+5168	+4987	+181
II квартал	77,5	97,0	+19,5	17283	21954	127,0	22,301	22,633	+0,332	+4671	+4349	+322
Итого за I полугодие	151,8	192,5	+40,7	34762	44601	128,3	22,900	23,169	+0,269	+9839	+9321	+518
III квартал	82,3	105,3	+23,0	19563	24261	124,0	23,770	23,040	-0,730	+4698	+5467	-769
Итого за 9 месяцев	234,1	297,8	+63,7	54325	68862	126,8	23,206	23,124	-0,082	+14537	+14782	-245
IV квартал	103,2	130,6	+27,4	24873	31024	124,7	24,102	23,755	-0,347	+6151	+6604	-453
Итого за II полугодие	185,5	235,9	+50,4	44436	55285	124,4	23,955	23,436	-0,519	+10849	+12073	-1224
Всего за год	337,3	428,4	+91,1	79198	99886	126,1	23,480	23,316	-0,164	+20688	+21390	-702

В.Н. Дудаль, Н.Г. Прищепа

МЕТОДИКИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Переход к рыночной экономике, многообразие форм собственности, совершенствование маркетинга требуют развития теории, методологии и практики анализа хозяйственной деятельности как одного из основных методов научного управления экономикой. В условиях рыночного механизма хозяйствования анализ должен не только давать объективную оценку производственной, торговой, финансово-хозяйственной и другой деятельности предприятий, их структурных подразделений и ассоциаций, но и выявлять, изучать и мобилизовать резервы (особенно прогнозные) повышения эффективности использования экономического потенциала, помогать обоснованно разрабатывать и выполнять планы, бизнес-планы, тактические и стратегические управленческие решения. Решению этих и других проблем способствует выход в свет учебно-практического пособия Л.И. Кравченко "Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания" (Минск : НПЖ "Финансы, учет, аудит", 1998).

В книге показаны методики глубокого факторного анализа хозяйственной деятельности предприятий общественного питания в совре-

менных условиях хозяйствования. В ней успешно использованы достижения отечественной и зарубежной экономической науки и передовой практики менеджментской работы в Республике Беларусь, странах ближнего и дальнего зарубежья. Изложение материала ведется на сквозных примерах с использованием как традиционных, так и экономико-математических методов исследования хозяйственной, социальной и другой деятельности предприятий. Анализ каждого показателя хозяйственной деятельности предприятий общественного питания заканчивается обобщением выявленных возможностей и резервов повышения эффективности использования ресурсов, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств. Содержащиеся в книге методики факторного экономического анализа позволяют глубоко изучить и оценить хозяйственную деятельность предприятий как при условии ее планирования, так и когда не составляются планы, бизнес-планы. В последнем случае анализ хозяйственной деятельности предприятий проводится в динамике за ряд лет. В рецензируемой работе предложены методики такого глубокого факторного экономического